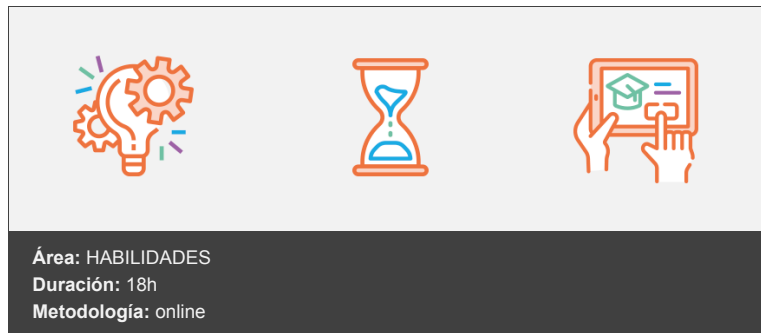


criteria

Técnicas de venta (v6)



Objetivos

Muestra cómo debe estar organizada una empresa centrándose en el departamento comercial, donde se definirá la figura del vendedor como un comercial que además de conseguir las ventas, fortalece los lazos de la empresa con el cliente. Para ello, se mostrarán varias técnicas y reglas útiles durante el proceso de negociación.

Contenidos y estructura del curso

Técnicas de venta

- Introducción a la empresa.
- Introducción a la venta.
- Introducción al marketing.
- El vendedor.
- El departamento comercial.
- Ventas.
- Técnicas de venta.
- El cliente.
- Atención al cliente.
- El comportamiento del consumidor.
- La comunicación comercial.
- Técnicas y procesos de negociación.
- La comunicación no verbal.
- Después de la venta.

Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería

